

# **PENGARUH PRAKTEK PEMASARAN TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA PADA SISWA KELAS XI SMK**

## **ARTIKEL PENELITIAN**

**Oleh:**  
**SUPARDAN**  
**NIM F01110060**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI JURUSAN P.IPS**  
**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**  
**UNIVERSITAS TANJUNGPURA**  
**PONTIANAK**  
**2014**

# **PENGARUH PRAKTEK PEMASARAN TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA PADA SISWA KELAS XI SMK**

**Supardan, Bambang G.S, Bambang B.U**

Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP UNTAN

*Email: supardan.danker@yahoo.com*

**Abstrak:** Penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mengetahui minat berwirausaha pada siswa Kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak, Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif dengan bentuk penelitian studi hubungan (interrelationship studies). Sampel dalam penelitian ini 43 siswa. Hasil analisis regresi menunjukkan adanya pengaruh yang sedang, yaitu  $r = 0,479$ . Hasil analisis regresi juga menunjukkan praktek pemasaran berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha pada siswa ditunjukkan dengan formulasi  $Y=2.331+0,241X$ . Dari hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh variabel bebas (x) praktek pemasaran terhadap variabel terikat (y) minat berwirausaha sebesar 22.9%. Jadi kesimpulannya Praktek Pemasaran Berpengaruh Signifikan Terhadap Minat berwirausaha Pada Siswa Kelas XI Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.

**Kata Kunci: Praktek Pemasaran, Minat Berwirausaha.**

**Abstract:** The research in this paper aims to determine the interest in entrepreneurship in Class XI student of SMK Negeri 3 marketing expertise Pontianak, The method used in this research is descriptive quantitative method to research the form of association studies (interrelationship studies). The sample in this study 43 students. The regression analysis shows the influence of the medium, that is  $r = 0.479$ . The regression analysis also showed a positive effect on marketing practices on students interest in entrepreneurship shown by formula  $Y = 2,331+0,241X$ . From the results of this study showed the influence of the independent variable (x) is the practice of marketing on the dependent variable (y) interest in entrepreneurship by 22.9% so the conclusion influential Marketing Practices Against Significant Interest In Entrepreneurship In Marketing Skills Class XI student of SMK Negeri 3 Pontianak.

**Keywords: Practice Marketing, Entrepreneurship Interests.**

**D**i era globalisasi ini dimana persaingan usaha yang ketat baik usaha yang berbeda maupun usaha yang sejenis tetap menuntut loyalitas sumber daya manusia yang profesional dalam bekerja untuk membantu mempermudah keperluan dan kebutuhan manusia sehari-hari. Kita mengetahui kebutuhan manusia semakin hari semakin meningkat dan semakin kompleks. Peningkatan

akan kebutuhan inilah yang memacu semangat setiap orang untuk menjadi tenaga kerja yang professional dan mampu bersaing dalam dunia kerja.

Seiring dengan persaingan dunia kerja yang sangat ketat ternyata membawa dampak positif terhadap sekolah, terutama sekolah menengah kejuruan. Salah satunya Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 3 Pontianak mempunyai tujuan yang ingin dicapai yaitu dengan menciptakan sumber daya manusia atau tenaga kerja tingkat menengah professional dan siap pakai sesuai dengan keahliannya masing-masing. Untuk merealisasi program tersebut beberapa mata pelajaran tertentu yang terdapat didalam kurikulum SMK pelaksanaan pembelajarannya diberikan dalam bentuk teori dan praktek, dengan alokasi waktu yang berbeda. Perlunya diberikan mata pelajaran praktek dikarenakan untuk menghasilkan tenaga kerja yang terampil tingkat menengah seperti yang diharapkan. Oleh karena itu, teori dan praktek diberikan secara bersamaan agar siswa lebih terampil dibidangnya masing-masing.

Salah satu bentuk praktek yang ada di SMK Negeri 3 Pontianak adalah praktek pemasaran. Adapun bentuk praktek pemasaran bagi siswa kompetensi keahlian pemasaran ini berupa pemberian tugas yang dibebankan kepada siswa untuk memasarkan produk milik Unit Produksi (UP) Sekolah, baik di lingkungan sekolah maupun kepada masyarakat luas. Pengaplikasian praktek pemasaran yang dimaksud tidaklah mudah, karena beberapa tahun terakhir kemampuan siswa dalam melakukan praktek pemasaran belum mencapai hasil sebagaimana yang diharapkan. Seperti, beberapa siswa yang telat menyerahkan uang hasil praktek pemasaran dan pelaksanaan praktek pemasarannya melewati batas waktu yang telah ditetapkan oleh guru penanggung jawab praktek pemasaran tersebut.

Praktek menurut kamus besar bahasa Indonesia Depdikbud (dalam Lini Mareni, 2007:14) “pelaksanaan daripada teori atau penerapan teori”. Menurut Oemar Hamalik (dalam Lini Mareni, 2007:14) “praktek adalah suatu proses pemecahan masalah secara individual yang berdasarkan pada pengembangan belajar yang sebenarnya, macam-macam kontak dan ulangan”. Praktek pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar.

Minat pada dasarnya dapat dinyatakan suatu kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat sifatnya tidak stabil.

Secara etimologi pengertian minat adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan. Sedangkan menurut istilah ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu. Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan.

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai “suatu kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan”. Abdul Rahman Shaleh mendefinisikan secara sederhana, minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Sedangkan menurut Dr. Zakiah Dradjat, dkk “minat adalah kecenderungan jiwa yang tetap kejurusan suatu hal yang berharga bagi orang. Sesuatu yang berharga bagi seseorang adalah sesuai dengan kebutuhan.

Minat berwirausaha merupakan suatu keinginan yang cenderung menetap pada diri seseorang untuk mengarahkan pada suatu pilihan tertentu untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri, kemudian dilanjutkan untuk diwujudkan dalam tindakan yang nyata dengan adanya perhatian pada obyek yang diinginkannya itu untuk mencari informasi sebagai wawasan bagi dirinya. Dalam penelitian ini penulis akan melihat apakah terdapat pengaruh dari praktek pemasaran yang dilakukan oleh siswa terhadap minat siswa untuk berwirausaha.

Tidak semua sekolah terdapat mata pelajaran kewirausahaan yang merupakan mata pelajaran muatan lokal. Salah satu sekolah di Kota Pontianak yang mata pelajaran muatan lokalnya kewirausahaan adalah SMK Negeri 3 Pontianak. Didalam kurikulum mata pelajaran kewirausahaan ada yang namanya praktek pemasaran, dalam hal ini peneliti tertarik untuk mengetahui proses praktek pemasaran yang dilakukan oleh para siswa. Dengan demikian, praktek pemasaran pada mata pelajaran kewirausahaan harus ditumbuhkan pada diri siswa SMK Negeri 3 Pontianak agar pencapaian hasil praktek pemasaran mata pelajaran kewirausahaan dapat diraih maksimal.

Hal di ataslah yang melatarbelakangi ketertarikan penulis untuk mengadakan penelitian tentang “Pengaruh Praktek Pemasaran Terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XI Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak” dalam rangka mengetahui lebih jauh dan mendalam tentang seberapa besar pengaruh praktek pemasaran tersebut terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.

## **METODE**

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai, maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif.

Populasi dalam penelitian ini berjumlah 64 siswa, dan setelah di karakteristik maka diperoleh sampel sebanyak 43 siswa. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik random (acak). Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah teknik komunikasi tidak langsung berupa angket. Instrumen penelitian divalidasi oleh dua orang dosen pendidikan ekonomi FKIP UNTAN dengan hasil validasi bahwa instrumen yang digunakan valid. Berdasarkan uji coba soal diperoleh keterangan bahwa tingkat reabilitas soal diatas 0,6 maka seluruh instrumen layak digunakan untuk pengukuran dalam rangka pengumpulan data dengan jumlah instrumen sebanyak 18 item soal.

Untuk data yang berupa angka dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis regresi linear sederhana dan dilanjutkan dengan menghitung koefisien determinasi dari hasil perhitungan analisis linear sederhana. Rumus

regresi linear sederhana adalah  $Y = a + bX$ , selanjutnya di uji dengan koefisien regresi sederhana (uji t). Duwi Priyatno dalam skripsi Retno Wulandari (2013:33) menyatakan, “uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y)”. Kemudian data dilanjutkan dengan menghitung koefisien determinasi, dengan cara mengkuadratkan koefisien yang ditemukan. Data yang akan diolah perlu dianalisis melalui statistik. Analisis tersebut dapat dilakukan dengan uji prasyarat. Beberapa uji prasyarat adalah sebagai berikut: (1) Uji validitas Item adalah uji statistik yang digunakan guna menentukan seberapa valid suatu item pertanyaan mengukur variabel yang diteliti. (2) Uji reliabilitas adalah data untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Keandalan yang menyangkut kekonsistenan jawaban jika diujikan berulang pada sampel yang berbeda. (3) Uji normalitas data dimaksudkan untuk memperlihatkan bahwa data sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal. Uji prasyarat yang digunakan penulis pada penelitian ini dilakukan dengan perhitungan menggunakan bantuan program komputer *Statistical Product and Service Solution (SPSS)*.

Berikut ini merupakan hipotesis yang akan diuji pada penelitian ini, yaitu: ,Hipotesis Nol ( $H_0$ ) ”Tidak terdapat pengaruh praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.” Secara matematikanya dirumuskan bahwa  $H_0 = 0$ . Hipotesis Alternatif ( $H_a$ ) ”Terdapat pengaruh praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak. ” Secara matematikanya dirumuskan bahwa  $H_a \neq 0$ . Pengujian hipotesis dalam penelitian ini meliputi: (1) Uji t atau Uji Parsial, Analisis uji t ditujukan untuk mengetahui seberapa besar keberartian hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel (Y) atau dengan kata lain apakah variabel bebas (X) mempunyai pengaruh yang berarti terhadap pengaruh nilai variabel terikat (Y). Pengujian hipotesis di dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan program komputer *Statistical Product and Service Solution (SPSS)*. Dengan kriteria sebagai berikut, Jika t hitung  $>$  t tabel maka pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dikatakan signifikan. Oleh karena itu  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Dan jika t hitung  $<$  t tabel maka pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dikatakan tidak signifikan. Oleh karena itu  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) Duwi Priyanto dalam Muhammad Sukri (2011:28) mengungkapkan, “R Square ( $R^2$ ) atau kuadrat R menunjukkan koefisien determinasi. Angka ini akan diubah ke bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen”. Dalam hal ini dihitung dengan menggunakan program komputer *Statistical Product and Service Solution (SPSS)*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pada data yang diperoleh, maka diberikan bobot (transformasi data kualitatif ke kuantitatif) sebagai berikut:

1. Alternatif jawaban A diberi skor 5

2. Alternatif jawaban B diberi skor 4
3. Alternatif jawaban C diberi skor 3
4. Alternatif jawaban D diberi skor 2
5. Alternatif jawaban E diberi skor 1

Sebagaimana dikatakan pada bagian sebelumnya, dari setiap alternatif jawaban responden yang masih bersifat kualitatif akan ditransformasikan menjadi data kuantitatif yaitu dalam bentuk angka. Tabel terlampir. Agar perhitungan statistik penelitian ini lebih terarah dan mendapatkan hasil yang diharapkan, maka perlu dilakukan Uji Validitas dan Reabilitas dan (1) Uji validitas, langkah awal yang dilakukan peneliti ialah dengan mengkonsultasikan instrumen penelitian kepada para ahli yaitu dosen pembimbing. Selanjutnya peneliti langsung menyebarkan instrumen penelitian tersebut kepada 24 (dua puluh empat) orang responden. Setelah itu peneliti melakukan perhitungan dengan menggunakan korelasi *Bivariate Pearson* dengan bantuan program *Statistical Product and Service Solution* (SPSS 16) guna mendapatkan validitas terhadap instrumen. Untuk menyatakan valid atau tidaknya butir dari instrument penelitian dengan menggunakan korelasi *Bivariate Pearson*, hasil dari perhitungan sebuah instrumen penelitian haruslah dibandingkan dengan r tabel. r tabel dicari pada signifikansi 0,05 dan jumlah data (n) = 24, maka didapat r tabel sebesar 0,388. Sehingga apabila r hitung kurang dari 0,388 maka instrumen tersebut dikatakan tidak valid, namun jika lebih besar dari r tabel maka instrumen penelitian tersebut dikatakan valid. Adapun hasil dari proses validitas instrumen penelitian tersebut dapat dilihat melalui tabel sebagai berikut.

**Tabel 1:**  
**Hasil analisis uji validitas variabel x**

No	Butir Instrumen	Koefisien Korelasi	Keterangan
1		0,716	Valid
2		0,424	Valid
3		0,707	Valid
4		0,680	Valid
5		0,694	Valid
6		0,603	Valid
7		0,742	Valid
8		0,719	Valid
9		0,527	Valid
10		0,662	Valid
11		0,474	Valid
12		0,420	Valid
13		0,160	Tidak valid
14		0,440	Valid
15		0,502	Valid
16		0,645	Valid
17		0,661	Valid

18	0,144	Tidak valid
19	0,443	Valid
20	0,435	Valid

*Sumber: Dataolahan, 2014*

Dari perhitungan tersebut terdapat 18 (delapan belas) butir instrumen penelitian yang dinyatakan valid. 2 (dua) butir instrumen penelitian yang tidak valid adalah butir 13 dan 18.

Uji Reliabilitas, Setelah divaliditas maka langkah selanjutnya yang dilakukan terhadap instrumen penelitian ialah melakukan uji reliabelitas. Menurut Duwi Priyanto dalam Ridho Ryanto (2012: 51), “Uji reliabelitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang”. Duwi Priyanto menambahkan, “Pengujian reliabilitas bertujuan untuk pengujian biasanya menggunakan batasan tertentu seperti 0,6. Menurut Sekaran (2013), reliabelitas kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik.”

Uji reliabelitas ini menggunakan rumus reliabelitas dengan metode Alpha, dengan bantuan program SPSS 16. Adapun hasil dari uji reliabilitas dapat dilihat melalui tabel di bawah ini:

**Tabel 2**  
**Hasil Uji Reliabilitas variabel x**

No	Butir Instrumen	Koefisien Korelasi	Keterangan
1		0,867	Reliabel
2		0,887	Reliabel
3		0,877	Reliabel
4		0,879	Reliabel
5		0,877	Reliabel
6		0,880	Reliabel
7		0,876	Reliabel
8		0,877	Reliabel
9		0,884	Reliabel
10		0,879	Reliabel
11		0,887	Reliabel
12		0,888	Reliabel
13		0,887	Reliabel
14		0,886	Reliabel
15		0,881	Reliabel
16		0,881	Reliabel
17		0,891	Reliabel
18		0,886	Reliabel

Dari hasil uji reliabilitas tersebut seluruh instrumen melebihi batasan 0,6 maka seluruh instrumen layak digunakan untuk pengukuran dalam rangka pengumpulan data dengan jumlah instrumen sebanyak 18 item soal.

Dalam penelitian ini, sebelum data dianalisis dengan regresi linear sederhana, maka perlu dilakukan salah satu uji prasyarat, yaitu uji normalitas data. Data yang akan di uji normalitas dalam penelitian ini ialah data angket variabel x (praktek pemasaran) yang dihitung dari seluruh jumlah angket masing-masing responden. Data yang dikatakan normal adalah apabila  $\text{sig} > 0,05$  sedangkan data yang dikatakan tidak normal ialah apabila  $\text{sig} < 0,05$ . Nilai sig adalah  $0,303 > 0,05$  sehingga dapat dikatakan bahwa data normal.

Pengolahan data dengan analisis regresi linear sederhana menggunakan bantuan program komputer *Statistical Product and Service Solution (SPSS)*. Dari hasil nilai tersebut dapat dimasukkan ke dalam persamaan regresi, yaitu sebagai berikut:  $Y = a + bX$ ,  $Y = 2.331 + 0.241X$ , Yang berarti nilai konstanta adalah 2.331 yaitu jika Praktek Pemasaran (X) bernilai 0 (nol), maka Minat Berwirausaha (Y) bernilai 2.331. Nilai koefisien regresi variabel Praktek Pemasaran (X) yaitu 0.241. Kemudian untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, menurut Sugiyono (2008:184) pedoman untuk memberikan interpretasi sebagai berikut:

**Tabel 3**  
**Pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi**

Interval	koefisien Tingkat	hubungan
	0,00 - 0,199	Sangat rendah
	0,20 - 0,399	Rendah
	0,40 - 0,599	Sedang
	0,60 - 0,799	Kuat
	0,80 - 1,000	Sangat kuat

*Sumber: Sugiono (2008:184)*

Dari hasil analisis regresi, dapat dilihat pada *output model summary* dan disajikan sebagai berikut:

**Tabel 4**  
**Analisis Regresi Linear Sederhana**

<b>Model Summary</b>		
Model	R	Adjusted R Square
1.	0.479 <sup>a</sup>	0.229
Std. Error of the Estimate		
1.20790		

a. Predictors: (Constant), Y

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa R sebesar 0.479. Menurut ketentuan yang telah ditetapkan, angka ini terletak antara 0.40-0.599 yang termasuk kategori sedang.

Pada penelitian ini uji hipotesis yang digunakan adalah uji Koefisien Regesi Sederhana (Uji t) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ). Me



Signifikansi, pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan 2 sisi ( $\alpha = 5\%$ ). Berdasarkan output program SPSS maka di dapat nilai t hitung sebesar 3.492. Tabel distribusi t dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05/2 dengan derajat kebebasan  $df = n - k - 1$  atau  $43 - 2 - 1 = 40$ . Hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 2.0211. Nilai uji t statistik bernilai t hitung  $>$  t tabel ( $3.492 > 2.0211$ ) maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa Terdapat pengaruh signifikan praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.

Penentuan pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen ditunjukan oleh besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ). Angka yang didapat akan diubah kebentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Perolehan angka didapat dari tabel menggunakan program SPSS 16.

Penelitian ini uji hipotesis yang digunakan adalah uji Koefisien Regesi Sederhana (Uji t) dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ). (1) Uji Koefisien Regesi Sederhana (Uji t) Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel (Y). Signifikan artinya pengaruh yang terjadi dapat berlaku untuk populasi (dapat digenerealisasikan). Langkah-langkah pengujiannya sebagai berikut: a) Merumuskan Hipotesis  $H_o$  : Tidak terdapat pengaruh praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak.  $H_a$  : Terdapat pengaruh praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak. b). Menentukan Tingkat Signifikansi Pengujian menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan 2 sisi ( $\alpha = 5\%$ ). c). Menentukan t Hitung Berdasarkan output program SPSS maka di dapat nilai t hitung sebesar 3.492. d). Menentukan t Tabel Tabel distribusi t dicari pada tabel statistik pada signifikansi 0,05/2 dengan derajat kebebasan  $df = n - k - 1$  atau  $43 - 2 - 1 = 40$ . Hasil yang diperoleh untuk t tabel sebesar 2.0211 (terlihat pada lampiran t tabel). e). Kriteria Pengujian Jika t hitung  $>$  t tabel maka pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dikatakan signifikan. Oleh karena itu  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak, Jika t hitung  $<$  t tabel maka pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dikatakan tidak signifikan. Oleh karena itu  $H_a$  ditolak dan  $H_o$  diterima. Kesimpulan, karena nilai uji t statistik bernilai t hitung  $>$  t tabel ( $3.492 > 2.0211$ ) maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa Terdapat pengaruh signifikan praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha siswa kelas XI keahlian pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak. (2) Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).

Penentuan pengaruh semua variabel independen terhadap nilai variabel dependen ditunjukan oleh besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ). Angka yang didapat akan diubah kebentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Perolehan angka didapat dari tabel menggunakan program SPSS 16, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 5**  
**Hasil perhitungan Regresi Linier Sederhana pada Model Summary**  
**Model Summary**

Model	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1.	0.229 <sup>a</sup>	0.229	210.20790
a. Predictors: (Constant), Y			

Dari tabel di atas nilai  $R^2$  sebesar 0.229, artinya persentase praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha siswa sebesar 22.9% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu: (1). Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan di lapangan bahwa praktek pemasaran yang dilakukan siswa sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang sudah diprogramkan oleh pihak sekolah. (2). Dari hasil penelitian di lapangan bahwa kondisi minat berwirausaha siswa terlihat berbeda-beda. Beberapa siswa yang sudah berminat bisa dilihat dari tanggapan responden dalam menjawab pertanyaan angket yang berkaitan dengan minat berwirausaha. (3). Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan bahwasanya sebagian besar siswa kelas XI Keahlian Pemasaran SMK Negeri 3 Pontianak memiliki minat untuk berwirausaha, hal ini dapat dilihat dari sebagian besar siswa memiliki minat berwirausaha, contohnya seperti berjualan pulsa dan menjual pakaian melalui internet. (4). Terdapat pengaruh signifikan praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha pada siswa SMK Negeri 3 Pontianak. Berdasarkan t hitung sebesar 3.492 menunjukkan bahwa terdapat pengaruh variabel bebas (x) terhadap variabel terikat (y). Jika dibandingkan dengan t tabel pada taraf signifikansi 5% sebesar 1.6839 maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3.492 > 1.6839$ ) maka  $H_0$  diterima. (5) Dengan perhitungan regresi linear sederhana diperoleh formula  $Y = 2.331 + 0.241X$  yang berarti nilai konstanta adalah 2.331 yaitu jika Praktek Pemasaran (X) bernilai 0 (nol), maka Minat Berwirausaha (Y) bernilai 2.331. Nilai koefisien regresi variabel praktek pemasaran (X) yaitu 0.241. (6) Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dari hasil penelitian ini menunjukkan kontribusi pengaruh variabel bebas (x) yaitu praktek pemasaran terhadap variabel terikat (y) yaitu minat berwirausaha sebesar 22.9% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. (7). Dari penelitian di lapangan, praktek pemasaran dengan cara memberikan kebebasan kepada para siswa memasarkan produk dengan cara mereka masing-masing lebih mempengaruhi minat siswa untuk berwirausaha, karena mereka bisa berinovasi dan berkreasi tanpa harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh sekolah.

## **Saran**

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan antara lain: (1). Kepada siswa agar meningkatkan minat berwirausaha dalam diri sendiri agar siap dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. (2). Kepada lembaga Pendidikan khususnya SMK Negeri 3 Pontianak agar dapat memberikan dorongan berwirausaha kepada siswanya, sehingga hal ini dapat memotivasi siswa untuk sungguh-sungguh belajar. (3). Kepada guru mata pelajaran kewirausahaan agar lebih sering memberikan motivasi berwirausaha kepada siswa, terutama pada saat pembelajaran kewirausahaan berlangsung. (4). Kepada orang tua agar memberikan dorongan kepada anak-anaknya supaya anaknya termotivasi untuk mencoba hal-hal yang positif, seperti aktif saat mengikuti proses pembelajaran dan menerapkan prakteknya dalam kehidupan sehari-hari. (5). Dari penelitian yang telah peneliti lakukan diharapkan penelitian ini dapat dikembangkan guna memperjelas mengenai pengaruh praktek pemasaran terhadap minat berwirausaha pada siswa.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- Hamalik, Oemar. (2001). **Proses Belajar Mengajar**. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Mareni, Lini. (2007). **Analisis Praktek Penjualan Terhadap Hasil Belajar Mata Pelajaran Pemasaran Barang dan Jasa Pada Siswa Kelas XI Kompetensi Keahlian Pemasaran: FKIP UNTAN**
- Ryanto, Ridho. (2012). **Pengaruh Pendidikan Ekonomi Di Lingkungan Keluarga Terhadap Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan**
- Sukri, Muhammad. (2011). **Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura Pontianak**. Skripsi. Untan Pontianak.
- Wulandari, Retno. (2013). **Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura Pontianak**. Skripsi. Untan Pontianak.